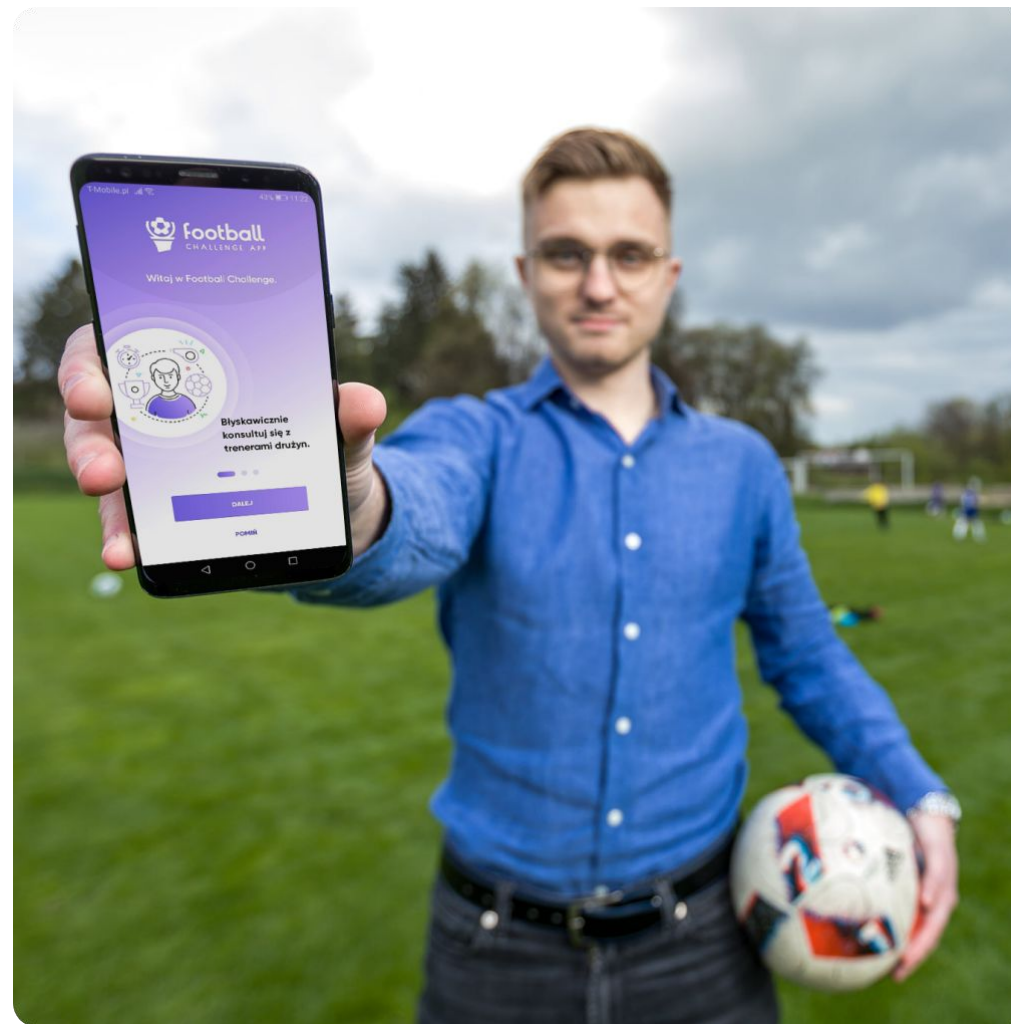




Zainwestuj w piłkarską aplikację, z której korzystają tysiące użytkowników



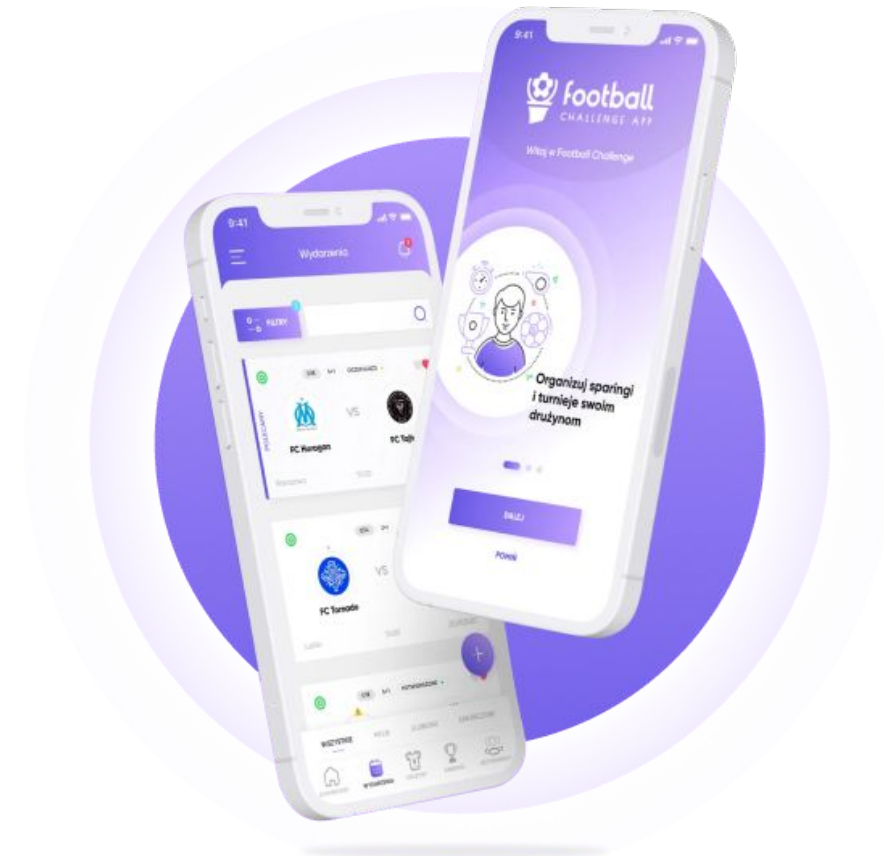
Piłka nożna to najpopularniejszy sport zespołowy w Polsce i w większości krajów Europy

Nad Wisłą w piłkę nożną na amatorskim i półprofesjonalnym poziomie grają miliony zawodników.

Na własnej skórze przekonał się, jak czasochłonne jest umawianie treningów, szukanie sparingpartnerów oraz przygotowanie turniejów.

Mimo dużej skali problemu ciężko było znaleźć narzędzie, które pomogłoby uniknąć wielu godzin spędzonych na rozmowach telefonicznych i dogadywaniu terminów.

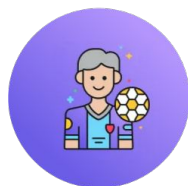
Dlatego stworzyliśmy Football Challenge App.



Football Challenge App

FCapp to pierwsza na świecie aplikacja piłkarska, która w kompleksowy sposób pozwala umawiać sparingi, zapisywać się na turnieje, a nawet je organizować.

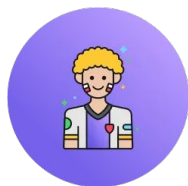
Nasi użytkownicy mogą wybrać jeden z trzech profili:



zawodnik

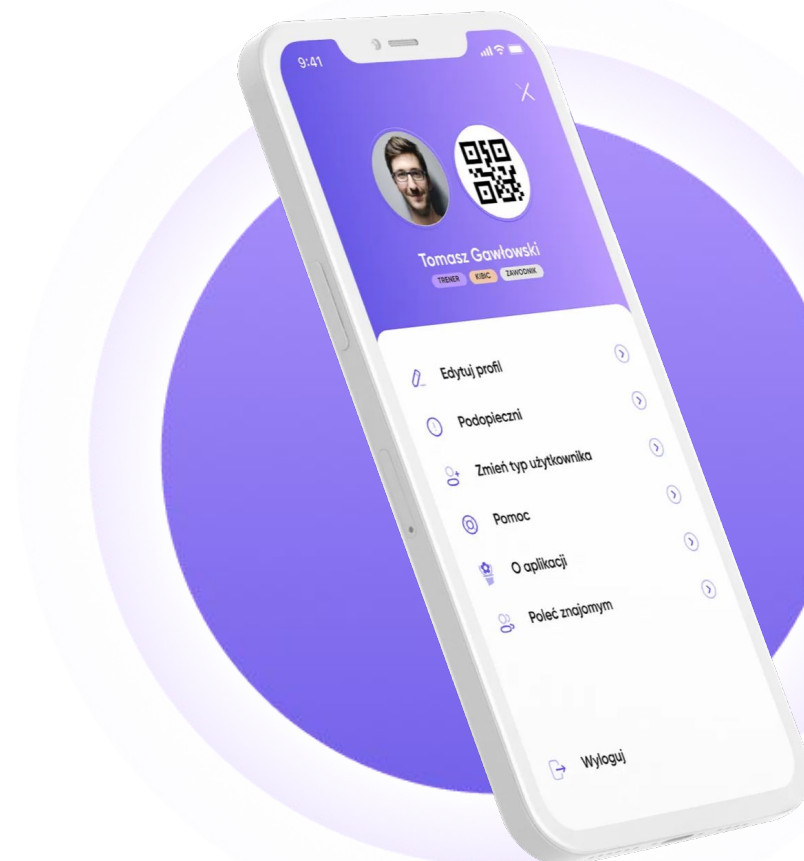


trener/organizator



kibic/opiekun

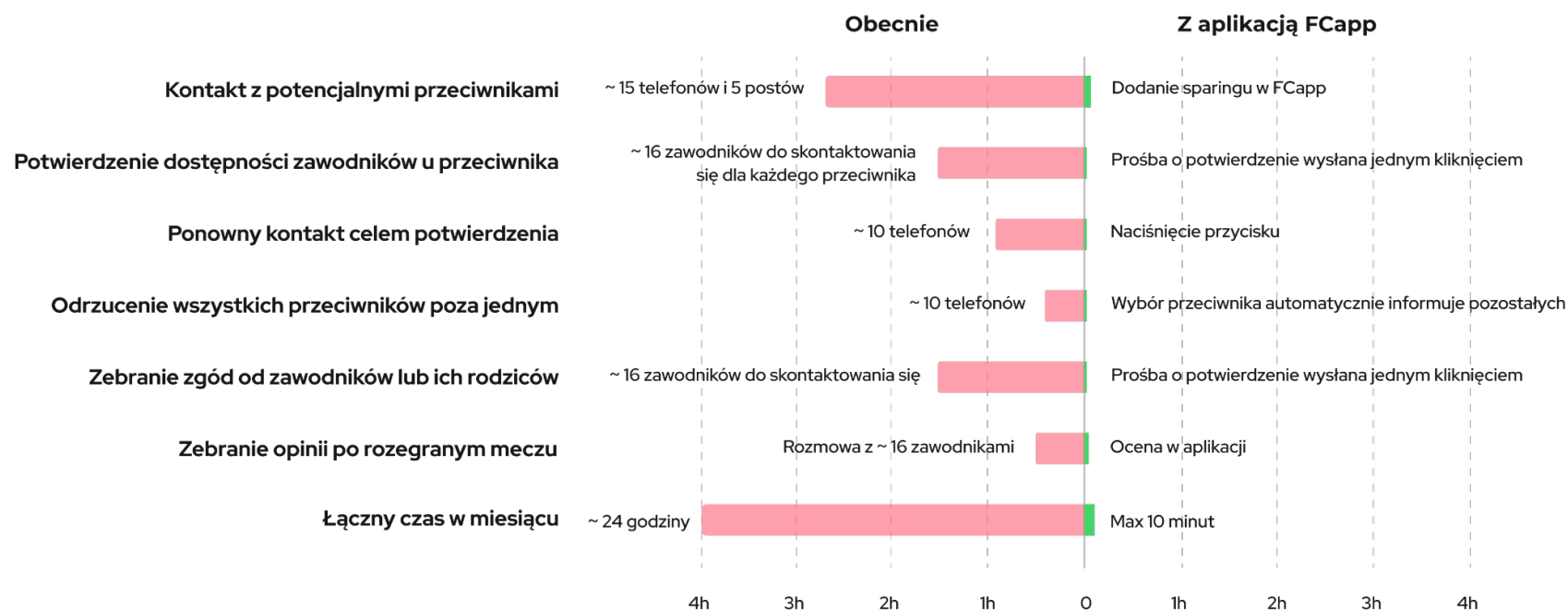
Każdy z profili ma funkcjonalności skrojone pod konkretną grupę odbiorców. Dzięki temu nasi użytkownicy za pomocą kilku kliknięć mogą komunikować się ze sobą w sprawach organizacyjnych, sprawdzać statystyki, przyjmować i odrzucać zaproszenia do konkretnych gier, a nawet śledzić najbardziej obiecujących zawodników!



Działanie FCapp w praktyce

Sparingi – chleb powszedni każdej drużyny

Każdy zespół, niezależnie od umiejętności, musi grać sparingi, by się rozwijać.
Organizacja choćby kilku sparingów w miesiącu to sporo pracy, którą ktoś musi wykonać.

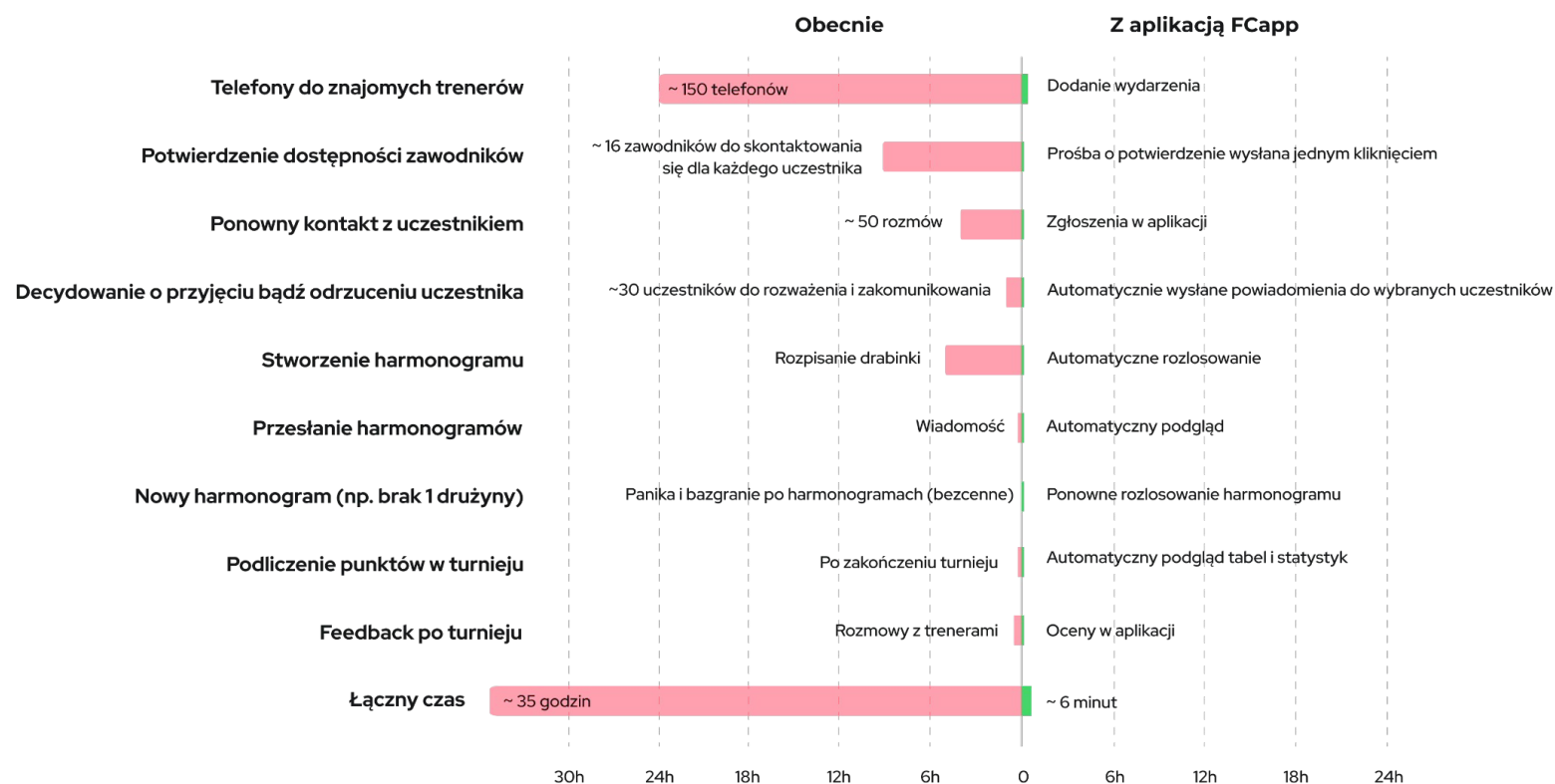


Trenerzy korzystający z FCapp oszczędzają dzięki naszej apce kilkanaście godzin (i sporo nerwów) miesięcznie!

Działanie FCapp w praktyce

Turnieje piłkarskie – prawdziwy sprawdzian umiejętności

Akademie i kluby piłkarskie organizują średnio osiem turniejów rocznie. Każde takie wydarzenie to jeszcze więcej pracy niż przy pojedynczych meczach – turnieje są zazwyczaj rozgrywane przez kilka dni, na wielu boiskach. A przecież są także firmy, które koncentrują się na turniejach i organizują ich kilkanaście–kilkadziesiąt rocznie!



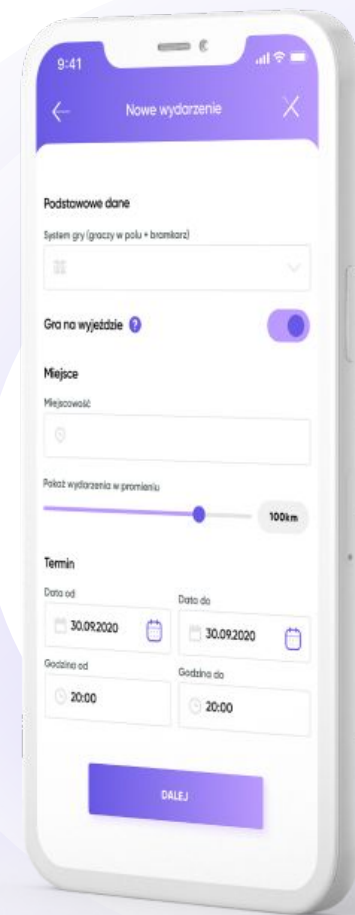
FCapp to najlepsze na rynku narzędzie do organizowania tego typu rozgrywek.

źródło: kalkulacje spółki

Zadbaliśmy też o dodatkowe funkcje

Wypozażyliśmy FCapp w funkcje, z których mogą skorzystać nie tylko trenerzy i kluby, ale także rodzice, zawodnicy i skauci.

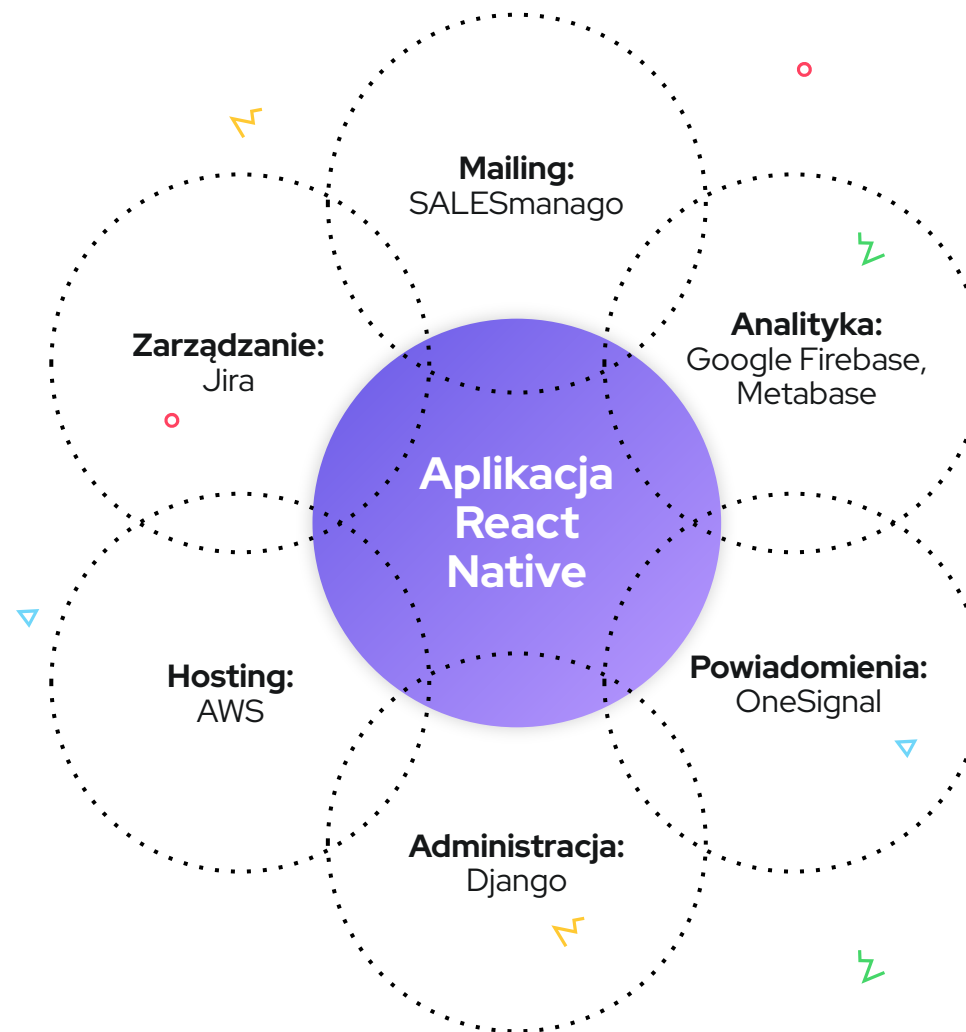
Problem	Rozwiązanie FCapp	Grupa docelowa
Informacje o wydarzeniach i powołaniu zawodników (e-mail, SMS, telefon, media społecznościowe)	Powiadomienie i potwierdzenie jednym kliknięciem	trener, rodzic, zawodnik
Nieznany poziom sportowy i organizacyjny przeciwnika	Drużyny i zawodnicy z ocenami i statystykami	trener, klub
Dostęp wyłącznie do małego, lokalnego grona sparingpartnerów	Zasięg ogólnokrajowy	trener
Brak widoczności u skautów i większych klubów	Ogólnodostępne statystyki	zawodnik
Poleganie na plotkach i konieczność fizycznej obecności na rozgrywkach	Raporty z wynikami rokujących zawodników	scout, klub
Brak wiedzy o przebiegu turnieju	Wyniki na żywo	rodzic
Brak wiedzy o innych drużynach, trenerach, zawodnikach	Możliwość obserwowania i otrzymania powiadomień	trener, rodzic, zawodnik
Brak wiedzy o postępach swojego dziecka	Statystyki i oceny od trenera i sędziów	rodzic



Technologia – postawiliśmy na sprawdzone rozwiązania

Naszą aplikację zbudowaliśmy od podstaw, mając na uwadze, że kluczem do sukcesu będzie jej **SKALOWALNOŚĆ**.

Od początku do końca mamy pełną kontrolę nad powstawaniem FCapp – współdzielimy biuro z zespołem, który tworzy naszą apkę.



Potencjalny rynek

Mierzymy wysoko. Nasz pierwszy cel to dotrzeć do jak największej liczby zawodników i trenerów na rodzimym rynku – według naszych szacunków, opartych na danych GUS-u, w Polsce przynajmniej raz w miesiącu gra niemal 3 mln osób, z czego w klubach i amatorskich drużynach przeszło 1,6 mln.

Po zagospodarowaniu rodzimego rynku rozpoczniemy ekspansję za granicę. **Jest o co walczyć – w Europie gra ponad 17,5 mln zawodników zrzeszonych w 1,7 mln drużyn oraz 170 tys. klubach piłkarskich.**

Jeszcze w 2022 r. planujemy wejść na rynek niemiecki i angielski, a w dalszej kolejności na rynek włoski. Zagraniczną ekspansję rozpoczniemy od pozyskania nowych użytkowników wśród lokalnych trenerów.

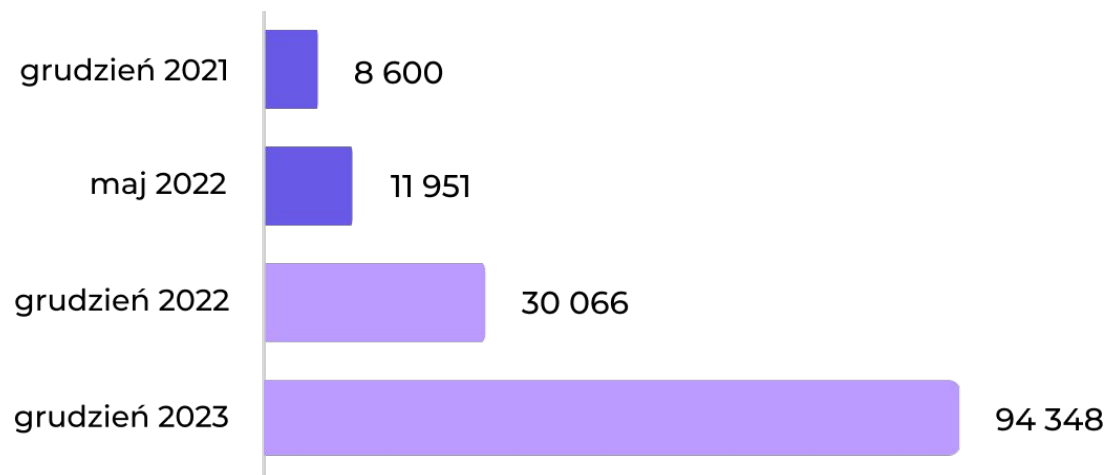
	Trenerzy	Rok wejścia	Udział w rynku po pięciu latach
Niemcy	129 tys.	2022	10%
Anglia	420 tys.	2022	6%
Włochy	95 tys.	2023	10%

W Polsce w ciągu kilku miesięcy od powstania FCapp ponad 4 200 trenerów zaczęło korzystać z naszej aplikacji!

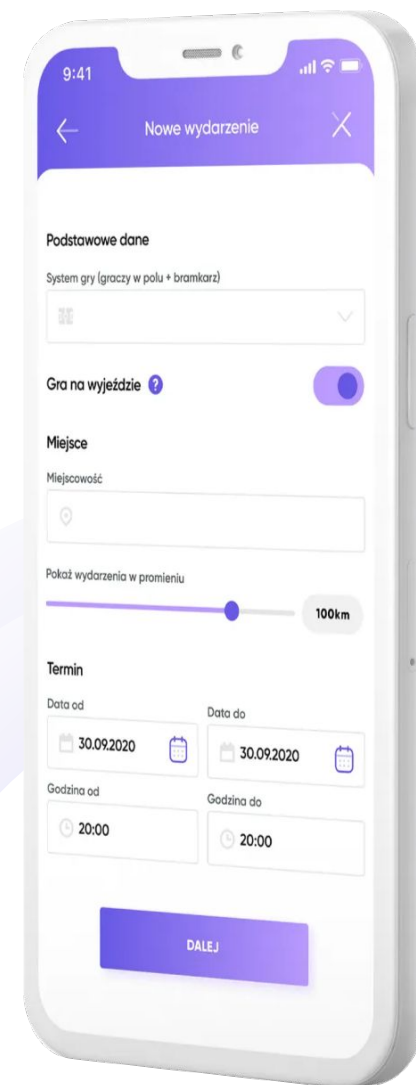
FCapp spotkał się ze świetnym przyjęciem

Choć jesteśmy obecni na rynku dopiero od kilkunastu miesięcy, zaufało nam już prawie 12 tysięcy osób. FCapp od początku swojego istnienia notuje solidne comiesięczne wzrosty liczby użytkowników.

Chcemy utrzymać ten trend i do końca 2022 r. zwiększać liczbę użytkowników o 15% co miesiąc.



źródło: opracowanie własne spółki



Marketing & pokrycie rynku – opracowaliśmy jasny plan

Rynek polski

Podstawowe założenia:

Średni koszt pozyskania użytkownika freemium to 4,50 zł.

Okolo 4% użytkowników konwertuje na subskrypcję.

Subskrypcja wyniesie 29 zł/mies.

Strategia marketingowa:

1. Przeprowadzimy performance marketing – inbound, growth hacking.
2. Wykorzystamy kontakty z sieciami akademii piłkarskich (kilkaset lokalizacji w całym kraju).
3. Postawimy na rozwój regionalny.
 - partnerstwa z lokalnymi organizacjami piłkarskimi
 - nakłanianie największych lokalnych klubów do aplikacji
 - monitorowanie i wspieranie rozwoju przez targetowany marketing i telefony
4. Dalszy rozwój chcemy oprzeć m.in. na największych cyklicznych turniejach, np.:
 - Deichmann Ministrozostwa (700+ zespołów)
 - Wrocław Trophy
 - International Api Cup
5. Poczynamy kroki, by nawiązać oficjalną współpracę z PZPN-em – rozpoczynając na szczeblu wojewódzkim, kończąc na ogólnopolskim.



Marketing & pokrycie rynku – opracowaliśmy jasny plan

Przykładowy rynek zagraniczny – rynek niemiecki

Podstawowe założenia:

Średni koszt pozyskania użytkownika freemium to 1,58 euro.

Okolo 4% użytkowników konwertuje na subskrypcję.

Subskrypcja wyniesie 18 euro/mies.

Strategia marketingowa:

1. Rozpocniemy od performance marketingu – inbound, growth hacking.
2. Poczynamy starania, by pozyskać rozpoznawalnego partnera/inwestora (pokroju R. Lewandowskiego czy Ł. Piszczka).
3. Postawimy na rozwój regionalny (nawiązując współpracę z akademiami w każdym z landów).
4. Dalszy rozwój będą stymulować lokalne turnieje.
5. Punktem kulminacyjnym ekspansji będzie nawiązanie oficjalnej współpracy z Deutscher Fußball-Bund – podobnie jak w przypadku Polski, najpierw na poziomie landów, potem federalnym.





Sprzedaż i model biznesowy

Model freemium przekłada się na trzy sposoby monetyzacji FCapp

01

Comiesięczna subskrypcja

Docelowo FCapp będzie oparta na modelu freemium, na który przejdziemy po pozyskaniu satysfakcjonującej liczby uczestników. Podstawowe funkcje pozostaną bezpłatne, a te najbardziej zaawansowane będą dostępne po wykupieniu przystępnej subskrypcji.

02

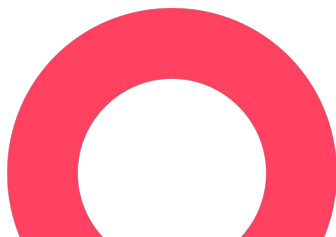
Promocja wewnątrz aplikacji

Planujemy także ofertę content marketingową – za pomocą pushy, mailingów i kanałów socialowych będziemy rozpowszechniać treści reklamodawców. Dzięki temu zarówno użytkownicy (np. organizatorzy lig i turniejów), jak i zewnętrzne firmy będą mogły reklamować się wśród posługujących się naszą aplikacją członków swojej grupy docelowej.

03

Przygotowanie raportów

Przygotowujemy także jeszcze jedną odpłatną funkcjonalność: skauci i inni zainteresowani będą mogli odpłatnie pobrać raporty przygotowane na podstawie wybranych kryteriów, np. danego regionu czy konkretnej roli na boisku. Rozwiązanie to pozwoli zrobić wstępną selekcję i zredukuje liczbę meczów, na których skauci będą musieli pojawiać się osobiście, zaoszczędzając im sporo czasu i pracy.



Konkurencja – dlaczego jesteśmy przed rywalami?

			
Listowanie drużyn i wydarzeń w oparciu o dane kryteria	✓✓	✓	✓
Planowanie meczów z innymi zespołami	✓✓	✓	✓✓
System do znajdowania meczów w gościach	✓✓	✗	✓✓
System zbierania zgód rodzicielskich	✓✓	✗	✓
Promocja turniejów i zbieranie zgłoszeń od drużyn	✓✓	✗	✓
Wyniki na żywo i rankingi	✓✓	✓✓	✗
Moduł scoutingowy do analizy najlepszych zawodników	✓✓	✗	✗
Płynna edycja harmonogramu turniejowego	✓✓	✓✓	✓✓



pełna funkcjonalność



częściowa funkcjonalność



brak funkcjonalności



Stosunkowo tani w rozwoju produkt.

Wszechstronny i doświadczony zespół.

Dostęp do wysoce specjalistycznej wiedzy.

Nasze mocne strony

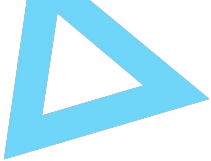
FCapp: przystępne narzędzia w standardzie PRO

Jedną z kluczowych funkcjonalności FCapp jest monitorowanie i dokumentowanie osiągnięć zawodników. Dzięki temu oni i ich trenerzy mogą na bieżąco śledzić postępy – ale też stają się widoczni dla skautów szukających młodych talentów.

Czołowe profesjonalne kluby, sieci skautingowe czy agencje menedżerskie używają już narzędzi tego rodzaju. Koszt i złożoność systemów takich jak Instat czy Wyscout wykluczają je jednak z poziomu juniorskiego czy półamatorskiego (np. konieczność instalacji specjalnych kamer w przypadku Instat).

FCapp zapełnia tę lukę: oferuje rozbudowane narzędzia klubom, drużynom i akademiom, które inaczej nie miałyby do nich dostępu.





Finanse

Nasze prognozy

	2022	2023	2024	2025	2026
Przychody	339 645,77 zł	1 921 745,42 zł	6 166 618,02 zł	13 928 551,06 zł	24 347 556,12 zł
Wydatki operacyjne i kapitałowe	1 484 557,62 zł	3 020 056,46 zł	4 562 775,55 zł	6 138 409,51 zł	7 497 596,01 zł
Zysk/ strata na sprzedaży	-1 144 911,86 zł	-1 098 311,04 zł	1 603 842,47 zł	7 790 141,55 zł	16 849 960,11 zł
Zysk brutto	-1 144 911,86 zł	-1 098 311,04 zł	1 603 842,47 zł	7 790 141,55 zł	16 849 960,11 zł
Podatki	0,00 zł	0,00 zł	304 730,07 zł	1 480 126,90 zł	3 201 492,42 zł
Zysk netto	-1 144 911,86 zł	-1 098 311,04 zł	1 299 112,40 zł	6 310 014,66 zł	13 648 467,69 zł



Nasze kamienie milowe



Dlaczego mamy szansę zostać sportową aplikacją nr 1. na świecie?



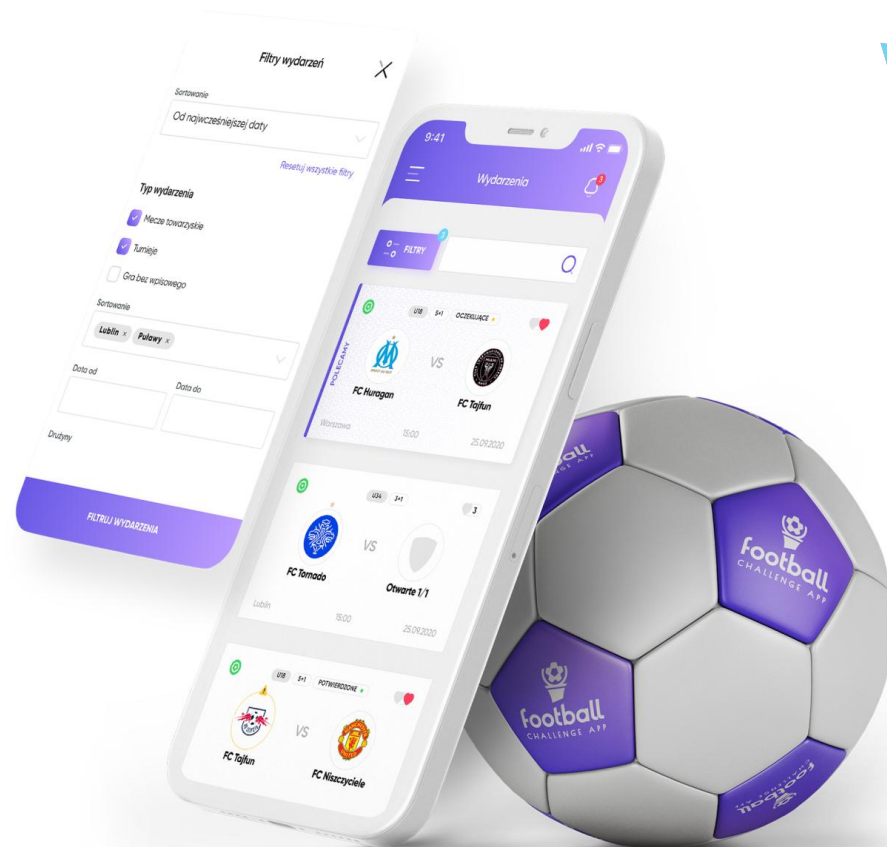
Niewielka konkurencja – to idealny czas na ekspansję



Mamy rozbudowany **piłkarski know-how i kontakty**



Złapaliśmy trąbkę – mamy już prawie **12 tys. użytkowników**, którzy czekali na takie rozwiązanie



Zespół



Karol Nowalski

Rozwój produktu
Product owner, project manager



Rafał Warchoń

CEO
Doświadczenie prowadzenia
15+ akademii piłkarskich



Artur Racicki

Marketing, relacje inwestorskie
Exit Sport24, exit Social WiFi